

## Ошибки в управлении паркингом. Ликбез для собственников

Главной ошибкой является недооценка сложности управления парковочным пространством. Многие думают, что достаточно просто смонтировать парковочную систему и обязать своих сотрудников (часто – охранников) следить за парковкой. Однако проходит время, и выясняется, что управлять платной парковкой нужно уметь.

- Штат обслуживания раздувается.
- Оборудование изнашивается.
- Расходы на содержание только растут.
- Норма выручки почему-то не соответствует ожидаемой.
- Клиенты становятся более требовательными, желая получить европейский уровень сервиса.

С накоплением нерешённых проблем парковка перестаёт эффективно работать. Начинается отток клиентов и снижение доходности объекта в целом. В таких условиях умные хозяева начинают задумываться о передаче парковки на полное управление (аутсорсинг) команде специалистов, которые знают о парковках всё.

В тех странах, где платные парковки существуют не одно десятилетие, парковочный бизнес давно отлажен и распределён между компаниями, которых называют «парковочными операторами».

Как правило, эти компании начинали с монтажа парковочного оборудования, являясь сертифицированными инсталляторами тех или иных парковочных систем. Со временем они начали предлагать не только монтаж и техническое обслуживание, но весь комплекс услуг, связанный с «паркованием» машин и людей.

В России цивилизованный парковочный бизнес находится в начале своего становления. В Москве главным оператором муниципальных парковок является проект [«МосПаркинг»](#), действующий с 2013 года. Что касается частных парковок Москвы, то здесь можно отметить деятельность наших партнёров, компанию [«Трансакта»](#), которая успешно занимается не только производством и монтажом собственной парковочной системы, но оказывает также услуги полного управления паркингами для ряда крупных объектов столицы.

Не раскрывая всех профессиональных секретов :) в эксплуатации и управлении платными парковками, отметим самые типичные ошибки. (Подчёркнём, что речь идёт не о платных автостоянках с посуточной тарификацией, но именно о парковках, оснащённых автоматическими парковочными системами, позволяющими гибко управлять тарифами и пользователями.)

### **Взгляд на платную парковку как на «золотую жилу» или самостоятельный бизнес**

В большинстве случаев главная задача платной парковки – навести порядок на территории объекта, давая приоритет клиентам и сотрудникам.

Прогнозируемую окупаемость и прибыльность может дать установка парковочной системы там, где всегда имеется высокий трафик (например, международный аэропорт) и постоянный дефицит парковочных мест (популярный торговый комплекс в центре города).

Если торговый или деловой комплекс успешен сам по себе, то грамотно организованная платная парковка только улучшит общий сервис и поднимет общие доходы. Если же данный объект испытывает проблемы с маркетингом и продажей своих услуг, то о прибыльном платном паркинге думать рано.

## **Желание организовать платную парковку без покупки парковочной системы**

Например, организовать парковку по принципу «система контроля доступа + охранники». Такой подход может дать обратный эффект и оттолкнуть многих клиентов, особенно в случае платного паркинга при торговых комплексах. Обоснование дано в нашей статье [«СКУД вместо АПС? Почему это плохо.»](#)

## **Желание поставить дешёвую парковочную систему**

Шлагбаумы всюду выглядят одинаковыми, верно? Однако скупой платит дважды. Если вы хотите организовать платный паркинг, тщательно подойдите к выбору производителя парковочной системы, а также к выбору компании, которая обеспечит монтаж и последующее обслуживание.

Парковочные системы можно сравнить с автомобилями. Можно купить «ВАЗ», а можно – «Мерседес». А есть ещё «Форды» и «Тойоты» с более подходящим для российских условий и нашего бюджета соотношением «цена/качество». Предлагаем вашему вниманию статью [«Обзор парковочных систем»](#), написанную на основании нашего многолетнего опыта.

## **Желание экономить на техническом обслуживании**

Технику изнашивает время, портит климат, ломают люди. Важно не просто давать системе ремонт, но обслуживать и ремонтировать вовремя. Часто мелкая профилактика, оказанная вовремя, позволяет избежать дорогостоящего ремонта. Лучше всего обслуживаться у компании, которая ставила вам систему. А ещё лучше – которая ставила и управляет. Такая компания имеет не только квалифицированных спецов, но и собственные складские запасы того оборудования, которое чаще всего требует ремонта. В этом случае обслуживание обойдётся быстрее и дешевле.

## **Доверить эксплуатацию парковочной системы службе охраны**

Это может сработать, если парковка обслуживает в основном «своих», например, постоянных арендаторов или сотрудников. Если же объект ориентирован на открытую торговлю, то парковочными местами тоже нужно «торговать».

Чаще всего охрана или служба безопасности – это суровые парни, которые хорошо умеют «не пущать» и «запрещать». Услуга же паркования требует обходительного отношения к клиенту, особенно если речь идёт о парковках при солидных торговых, развлекательных или деловых комплексах. Например, при одном из московских торговых комплексов класса «Люкс» управляющий паркингом одет как парижский франт, галантен, улыбчив, владеет английским, и может легко разрешить любую проблему на парковке в вашу пользу.

## **Недооценивать возможности мошенничества на парковках**

Недобросовестные действия со стороны клиентов парковки (или персонала) могут приводить к регулярной утечке выручки и другим проблемам.

До сих пор актуальными проблемами являются:

- Выезд по чужой карте (жетону, билету) с оплатой стоимости меньше фактической.
- Поступление в ручную кассу наличности меньше фактической.
- Несанкционированный выезд с территории паркинга способом «паровозик».
- Бесплатный «транзитный» проезд через территорию паркинга в часы «пик» (актуально для парковок между дорогами с интенсивным трафиком).

Для решения подобных проблем необходимо:

- Использовать как можно более современные парковочные системы со сложной системой контроля клиентов и персонала.
- Использовать видеонаблюдение и распознавание номерных знаков автомобилей.
- Свести к минимуму количество персонала, т.е. «человеческий фактор».
- Пользоваться услугами парковочных операторов, а не случайно нанятых людей.

Наша компания готова предложить Вам заключение договора на управление Вашими паркингами. Суть договора описана в разделе [«Управление»](#).